



2023年6月5日

各位

会社名 株式会社 シモジマ  
代表者 代表取締役社長 笠井 義彦  
(コード番号 7482 東証プライム市場)  
問合せ先 常務取締役上席執行役員  
経営企画本部長 小野寺 仁  
(TEL 03-3863-4061)

### 上場維持基準への適合に向けた計画書

当社は、2023年3月31日において、プライム市場における上場維持基準に適合していない事から、下記のとおり上場維持基準への適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準への適合状況及び計画期間

当社の2023年3月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、下表のとおり、今回不適合となった「流通株式時価総額」を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組みを進めてまいります。

		流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1日平均 売買代金
当社の適合状況 (基準日時点)	2022年12月末 時点	-	-	-	0.26億円
	2023年3月末 時点	99,707単位	97億円	41.1%	-
上場維持基準		20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画期間		-	2024年3月末迄	-	-

※1 当社の適合状況は、東京証券取引所が2023年3月末（基準日）時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 2022年12月末時点の1日平均売買代金につきましては、東京証券取引所が2022年1月から12月までの上場維持基準（売買代金基準）への適合状況を確認した結果の通知をもとに記載しております。

## 2. 上場維持基準への適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組み内容

### (1) 課題認識、基本方針

当社は、2021年6月30日(移行基準日)時点で上場維持基準を充たしていなかった「1日平均売買代金」の適合に向けて、2021年11月25日に公表しました「新市場区分の上場維持基準適合に向けた計画書」に記載の通り、IR活動の強化による投資家の皆様への「認知度の向上」及び、継続的な社業の成長と発展を果たすべく、2021年11月に公表した中期経営計画で提示した各種施策に取り組んでまいりました。

その結果、「1日平均売買代金」は、2022年12月31日時点において上場維持基準を充たすことができました。しかしながら、2023年3月31日時点において、「流通株式時価総額」が97億円と上場維持基準を下回る結果となりました。主要因としては株価の低迷であると考えており、引き続きIR活動の強化による投資家の皆様に対する「認知度の向上」及び、中期経営計画で掲げた目標を達成することで「期待度の向上」を図ることが企業価値を向上させ、株価の改善に繋がるものと認識しております。

### (2) 取組み内容

#### ・「認知度の向上」に対する活動：IR活動の強化

当社は、投資家の皆様に対する「認知度の向上」のため、IR説明会の充実化を図ってまいります。これまで投資家の別なく行っていた半期ごとの決算説明会を、2022年3月期通期決算より、機関投資家向けと個人投資家向けに分けて各1回、IR説明会として実施することといたしました。機関投資家に対しては決算や中期経営計画の進捗状況などを中心に、個人投資家に対しては当社の事業内容や会社紹介を中心に、対象の投資家に合わせた内容で構成しています。また、コーポレートサイトでの決算説明会動画及び関連資料の公開、東京証券取引所のTDnetによる「PR情報」を活用したニュースリリースの発信を行い、より多くの投資家の皆様に当社を知っていただく機会を増やしていきます。

更に機関投資家との面談(1on1ミーティング)も積極的に実施し、投資家の皆様とのコミュニケーションの強化を図ってまいります。

#### ・「期待度の向上」に対する活動：中期経営計画の施策実行

投資家の皆様からの「期待度の向上」を図るため2022年3月期から2026年3月期の5年間を実施期間とした中期経営計画を作成し、最終年(2026年3月期)の連結売上高650億円、営業利益19.5億円、営業利益率3.00%、ROA(総資産経常利益率)5.00%の達成を目指しております。それぞれの目標を達成することで、投資家の皆様からの「期待度の向上」にも繋がるものと捉えています。またこの目標を達成するための活動状況は、半期ごとに開催のIR説明会において進捗を随時説明しております。

### ■中期経営計画の概略

○対象期間：2022年3月期～2026年3月期 (5年間)

○中期経営計画の位置づけ

パーパス



長期ビジョン(“パッケージ×サービス”でお客様に元気を届けるトータルパートナーを目指す)



長期方針(【1】事業の拡大 【2】経営基盤の強化 【3】経営体制の強化)に紐づく、中期経営計画

事業環境の急速な変化に対応し、社業の成長と発展を実現するために中期経営計画を作成しました。中期経営計画に沿って事業を展開し、進捗状況を確認しながら、長期方針を具体的に実行することで、長期ビジョンを実現し、シモジマグループのパーパス（存在意義）を果たしてまいります。

#### ○中期経営計画のグランドデザイン

##### 長期目標に基づいた中期経営計画

#### 【1】 事業の拡大

##### <デジタル・リアル両面での業績向上計画>

- ・シモジマ型オムニチャネル政策の拡大（DX領域）
- ・対面営業・対面接客及び店舗数拡大（リアル空間での営業と接客）
- ・業界別営業
- ・商品セグメント別方針
- ・チャンネル別方針

#### 【2】 経営基盤の強化

- ・グループ企業との協業
- ・M&Aの積極的推進
- ・IT、物流、人財への投資

#### 【3】 経営体制の強化

- ・ESG
- ・SDGs
- ・IR活動の充実
- ・お客様満足度（CS）と従業員幸福度（EH）向上の追求

■中期経営計画の詳細につきましては、下記をご参照ください。

URL：[https://www.shimajima.co.jp/ir/medium\\_long.html](https://www.shimajima.co.jp/ir/medium_long.html)

■2023年3月期 上半期 機関投資家向け決算説明会資料（2022/12/2 発表）

URL：[https://www.shimajima.co.jp/dcms\\_media/other/KS05-12-02.pdf](https://www.shimajima.co.jp/dcms_media/other/KS05-12-02.pdf)

以上